

## ОТКРИТИТЕ ПРОЦЕДУРИ И МАЛКИЯ БИЗНЕС

Симеон Елазаров, Ваня Хаджиева  
Лесотехнически университет - София

Непрекъснатото усъвършенстване търговските процедури и техники е обективен процес в развитието на бизнеса. Особено място в него заема усъвършенстването на откритите процедури на търгуване. Тяхното приложение непрекъснато се разширява, като те стават узаконена практика в търговските отношения между цивилизованата държава и останалите субекти на икономическите взаимоотношения в съвременното гражданско общество.

В доклада са описани същността и съдържанието на най-масово използваните открити процедури на търгуване в условията на индустриално развита пазарна икономика, посочени са тяхната роля и предимства специално за малкия и среден бизнес.

**Ключови думи:** малък и среден бизнес; открити процедури на търгуване; открити пазари; търг; аукцион; конкурс; борсова сделка; обществена поръчка.

**Key words:** Small business; open procedures of trade; open markets; tender; auction;

Двадесетият век е времето на непрекъснатата битка между идеите на либерализираната и държавно регулираната икономика. До тридесетте години предимство получава тенденцията към либерализация на националното стопанство. След това, особено след "пика" на най-голямата икономическа криза върлувала на земята - "великата депресия", връх взема теорията за намесата на държавата в икономиката, идеолог на която става Кейнс. И днес в условията на развитие на социалната пазарна икономика, най-пълно съответстваща на концепцията за съвременното гражданско общество, въпросите за начините и формите на държавното участие в стопанския живот не престават да бъдат в центъра на вниманието на световната обществено-ност.

Модерната правова държава в качеството ѝ на най-висша форма на политическа организация на съвременното гражданско общество е същевременно и един от главните субекти на основните икономически взаимоотношения в националното стопанство, наред с публичните семейства (домакинствата), от една страна и предприемачите - от друга.<sup>1</sup> В отношенията между членовете на тази триада държавата има водеща роля, защото тя определя правилата на "икономическата игра" и формира законовата рамка за бизнеса. Същевременно участието на държавните организации и институции трябва да е равнопоставено с това на останалите икономически субекти в процеса на техните търговски взаимоотношения, за да бъде запазена еквивалентността в търговията. В противен случай държавата или ще се изроди в "тоталитарна" и ще се нагърби с решаването на всички, дори най-дребни икономически проблеми, или ще бъде проядена от корупцията - една от най-страшните болести на съвременното общество.

Именно поради тази причина във всички цивилизовани страни участието на държавните органи и фирми в търговските процеси е строго регламентирано и се реализира по точно определени процедури, получили названието "открити процедури". Това се налага за да се съчетаат гарантирането на обществените интереси като цяло, със запазване правата на останалите икономически субекти. Тези открити процедури са предмет на настоящия доклад и то в контекста на възможностите, които те предоставят за нормалното, законосъобразно развитие на малкия и среден бизнес, в качеството му на неразделна част от модерния национален икономически комплекс.

### Открити процедури на търгуване

Търговията в качеството ѝ на една от най-старите видове специализирана човешка дейност е неизменен двигател на прогреса. Като универсална форма на осъществяване на двете средни фази от процеса на общественото възпроизводство - обмена и разпределението, тя ускорява "завъртането" на цикъла от началото на производството до момента на крайното потребление.

Развитието на търговията върви по пътя на непрекъснатото въвеждане в оборот на все по-широк кръг обекти на търгуване, на обогатяване на арсенала от нови търговски сделки и операции, на усъвършенстване на търговските процедури. В зората на човешката цивилизация в търговията най-масово са били използвани така наречените "индивидуални сделки от затворен тип", характеризиращи се с процедурата на "закрито договаряне" между контрагентите. Тези сделки предопределят необходимостта от появата на "закритите" пазари, възникващи като средища на търговците в местата на пресичане на търговските оси. И до днес голяма

<sup>1</sup> Вж. по-подробно по този въпрос: Елазаров С., Маркова Б., Миленков Х. Организиран пазар.- С., "СИЕЛА", 2000 г., с. 5-15.



част от сключваните търговски сделки са от този тип, т.е. офертите им, както и условията за тяхното сключване не се оповестяват предварително, те не се регистрират централно, не се набира и публикува информация за техните икономически параметри, а цената им много често е предмет на уредената в закона "търговска тайна"<sup>2</sup>.

Наред с усъвършенстването на процедурите на закритото договаряне, човечеството още в древността е опитвало някои първични форми на "откритото" търгуване, т.е. сключването на двустранни търговски сделки на пазарните центрове пред всички, дискутирайки заедно със всички, офертирайки срещу всички участници на тържището. Историята ни дава сведения за подобни опити не само в древните империи на Асирия, Персия, Египет, Картаген, но и в рамките на европейски континент още преди началото на новото летоброене. Така например на Агората в Атина, започнала като търговски и превърнала се впоследствие в политически център на древна Гърция, сключването на подобни сделки ставало "на честна дума" с вдигане на ръка от приелия условията на публично обсъжданата оферта. Подобен "механизъм" е бил използван и на прословутия римски Форум, ръководил политическите съдбини на преобладаващата част от "цивилизования" по това време свят, но възникнал и работил дълго време като търговско средище. Тези открити за онова време форми на търгуване получили общото название "търг" и разширили сферата на приложението си без да полагат усилия върху усъвършенстването на правилата и процедурите си, а базирайки се на възприетите търговски обичаи, на натрупания търговски опит и на установените търговски практики.

В Средновековието за първи път се правят опити да се поставят основите на първите "организирани пазари" на европейския континент. Така например още в X век в града-държава Флоренция се създава първият постоянно действащ аукцион, на който посредством открита процедура се осъществявало търгуването на плодове и зеленчуци на едро. По късно тази форма на организиран пазар разширява обхвата си и прецизира процедурите си. През XVII век в Нидерландия започва работата си аукциона за цветя, на който се търгували първоначално луковиците на "цветето на света" - лалето. През XVIII век се основава аукционната къща "Сотбис", провеждаща и до днес открити търгове по целия свят на антики, произведения на изкуството и различни уникати. През XIX век започват сво-

ята работа аукционите за живи животни в САЩ, за скъпоценни камъни в Антверпен, за жива риба в Токио, за скъпи кожи на северни животни в Санкт Петербург и много други.

Днес организираните търгове и постоянно действащите аукциони са неразделен атрибут на нашата цивилизация. Почти няма голям град в света с население над 1 млн. жители, в който да не работи активно плодово зеленчуков аукцион. Във всяка съвременна правова държава, базирана на индустриално развита пазарна икономика, първоначалната продажба на новоемитираните от нейното правителство държавни ценни книжа задължително се извършва на постоянно действащ аукцион, организиран от емисионната ѝ банка.

Първите опити за създаване на организирани борсови пазари в Европа, които се превръщат по-късно във венец на откритите процедури, датират още от средновековието. Институционализирането им обаче става едва през 18 и 19 век, когато борсите се изграждат в качеството си на съвременни открити пазари. Фондовите борси като необходими институции на пазарната икономика възникват преди стоковите, поради нуждата от определяне на истинската пазарна, на реалната равновесна цена на първите инвестиционни ценни книжи с пълен финансов оборот - акциите. Акционерният капитал и корпоративната форма на организация на общественото производство налагат създаването на тези високоорганизирани, силноконцентрирани, бързоликвидни открити пазари, които днес са неразделен атрибут на всяка правова държава, базирана върху индустриално развита пазарна икономика. В средата на 19 век се появяват и първообразите на модерните стокови борси, докато валутните борси се формират едва в последната четвърт на 20 век.

От логическа гледна точка можем да възприемем като една най-обща класификация на търговските процедури за сключване на двустранни търговски сделки, разграничавайки ги в две големи групи на "закрити" и "открити".<sup>3</sup> Докато закритите търговски процедури са възникнали и преимуществено се осъществяват и до сега на неорганизираните, спонтанно възникнали пазари, то откритите се реализират главно на така наречените "организирани пазари"<sup>4</sup>.

От своя страна откритите процедури на търгуване се използват главно в двете свои разновидности, придобили гражданственост във всички цивилизовани страни и нормативно уредени в националното им законодателство, а именно - открити

2 Вж. Елазаров С., Миленков Х., Симов В. Стокови борси.-С., Унив. изд-во "Стопанство" 1998 г., с.37-41  
3 Пак там.

4 Вж. Елазаров С. Същност и проблеми на организираните пазари.-сп. "Управление и устойчиво развитие" на Лесотехническия университет, бр.1-2 от 2001 г., с. 7-10



процедури на възлагане и открити процедури на договаряне.<sup>5</sup> От своя страна като открити процедури за сключване на търговски сделки в специализираната литература са посочени търгът и конкурсът, като правилно се изтъква двоякия характер на търга в качеството му и на откритата процедура за търгуване, и на вид търговска сделка и се отнася "към групата на операциите, осъществявани на организирания пазари".<sup>6</sup> Разграничени са и закритите и открити търгове, но съвсем оправдано, нашето внимание се концентрира само върху последните.

Различните форми на търга както и техните специфични зависят от конкретните условия на прилагане на тази откритата процедура на търгуване. Тук ще се ограничим само до посочването на главната разлика между най-популярните и най-често използвани в практиката организационни форми на търга - класическия и аукционния.<sup>7</sup>

Класическият търг, наричан "пазар на купувача", се организира с цел привличане на оферти по инициатива на купувача и представлява състезание между продавачите. Най-често подобни търгове се използват като откритата процедура за възлагане на поръчки за изпълнение на стопански дейности, на програми и т.н. Тук трябва да отбележим и двата вида открит търг - едностепенния и многостепенния, като изтъкнем, че последният позволява възможността за комбинация на откритата процедура с преките преговори с потенциален инвеститор в последната си степен. Поради опорочаването на последната възможност в нашата отечествена стопанска практика, напоследък преговорите със стратегически инвеститор бяха премахнати като възможна процедура за приватизация на държавна и общинска собственост и затова тяхната процедура няма да бъдат предмет на настоящата разработка.

Аукционният търг, наричан "пазар на продавача" се организира за организирано офертиране или предлагане от страна на продавача и представлява състезание на купувачите. Конкурсът е откритата процедура, която се използва главно в процеса на приватизация на държавна и общинска собственост и има за цел да го направи максимално прозрачен и справедлив.

Търгът е състезателен способ за привличане на конкурентни оферти за доставка на определени продукти, предоставяне на услуги и/или изпълнение на различни видове дейности при предварително зададени от организатора на търга (клиента,

купувача) условия за изработване на офертите и участие в търга. Чрез търг се търгуват стоки, обособени в две основни групи: А) Масови стоки-доставяни за изпълнение на държавни поръчки (попълване на държавния резерв и т.н.); Б) Комплектни обекти-в сферата на промишленото и гражданското строителство, инфраструктурата, енергетиката и други.

Търга обикновено се организира от крупни инвеститори, държавата като стопански субект (при приватизация, отдаване на концесия на обекти с национално значение и т.н.) и разбира се представители на малкия и среден бизнес. Търгове се организират при възникване на конкретна необходимост от държавни институции и от големи частни инвеститори или потребители на масови стоки. Най-често чрез търг, се сключват сделки за покупко-продажба на стоки, доставка на комплектно оборудване, проектиране и изграждане на комплектни обекти, предоставяне на концесии, финансиране, изграждане и експлоатиране на обекти и други.

За да се вземе решение за провеждане на тръжна процедура, се изискват еднозначни отговори на следните три ключови въпроса:

Целесъобразно ли е контрагента по бъдещата сделка да се избере чрез търг вместо чрез класически преговори?

Какъв вид тръжна процедура да се използва?  
Кой да организира търга?

Две основни предимства, са характерни за тръжните процедури:

а) Стимулиране на силна пряка конкуренция, гарантираща постигането на оптималната цена.

б) Гарантиране на максимална защита на интересите на двете страни по сделката. Този ефект се проявява в две основни направления.

Търгът е единствената форма на търгуване, при която се налага стриктното спазване на всички съществени и формални изисквания на купувача относно бъдещата доставка, които са задължително условие за допускане на продавача до участие в преговори.

Тръжната процедура дава пълна свобода на организатора на търга да избере доставчик или контрагент, на който да възложи поръчката или да приключи търга без възлагане на поръчката. Организаторите на търга не са длъжни да дават обяснение защо са предпочели един или друг доставчик.

В световната практиката са известни три критерия за класифициране на видовете тръжни

5 Вж. Закон за изменение и допълнение на Закона за обществените поръчки.- Дв бр.43/26.04.2002 г., с. 2 - 8.

6 Каракашева Л., Маркова Б. Фирмен външнотърговски бизнес.-С., ИК"Призма", 1996 г., с. 144.

7 Вж. по-подробно по този въпрос: Каракашева Л. Търг.-Варна, Princeps, 1995 г., с. 15-26



процедури:

I. В зависимост от начина на обявяване търговете се разделят на две големи групи:

Открити (open), гласни търгове, открити процедури. Тези търгове се обявяват публично, в специализирани издания, бюлетени на държавни ведомства, в ежедневници и ако има някакви специални изисквания залегнали в нормативната база. До участие се допускат всички закупили тръжни книжа. Предимствата на откритите търгове, са че се стимулира силна ценова конкуренция и пълна защита на интересите на възложителя, чрез силно формализиране на тръжната процедура. Недостатъците са свързани с по - високите разходи и по - дългото технологично време за финализиране на процедурата. Всеизвестно е, че откритите търгове се предпочитат, когато постигането на възможно най - ниска цена е решаващо условие за вземане на решение за сключване на сделката. Предпочитат се при възлагането на държавни поръчки, защото гарантират прозрачност.

1.2. Закрити, (limit), с ограничено участие, ограничени процедури.

Закритите търгове се обявяват чрез поименни покани за ограничен кръг потенциални участници, който са предварително подбрани. Тези търгове изискват по - малък времеви и финансов ресурс. От тази специфика на закритите търгове следват и техните два основни недостатъка: ограничаване на конкуренцията и минимизиране на възможността за контролиране избора на организаторите. Този вид търгове се предпочитат при специализирани поръчки, подбират се потенциални контрагенти, който могат да отговорят, технически, технологично, имат съответния кадрови ресурс, финансова обезпеченост и могат да гарантират максимално високо качество.

II. В зависимост от технологията за провеждане на търгове, те се подразделят на:

2.1. Едностепенни търгове. Използват се за масови, технически несложни стоки, които се предлагат от голям брой фирми, цели се постигане на оптимална цена. В пресата се публикува съобщение за предстоящия търг, той приключва с обявяване на резултатите.

2.2. Двустепенни търгове. Разликата между едностепенните и двустепенните търгове по същество е в първия етап - т.н. предварителна квалификация на оферентите, където се елиминират всички не конкурентноспособни фирми. Двустепенните търгове се препоръчват при възлагане на крупни и/или технически сложни поръчки на високи стойности.

Тристепенни търгове.

Първи етап - предварителна квалификация на

оферентите /както при 2.2/

Втори етап - анализ и оценка на техническите параметри на офертите и отпадане на технически незадоволителните оферти;

Трети етап - анализират се икономическите параметри на класираните оферти и от тях се излъчва победител. Тристепенни търгове изискват по - голям разход на време и пари, за двете страни, прилагат се рядко, предимно при обекти с голяма обществена значимост, където не се допуска дори и минимално отклонение от качеството.

III. Според националната принадлежност на участниците, търговете се групират в две големи групи:

3.1. Национални търгове - до участие се допускат само икономически субекти регистрирани на територията на страната. В законодателството на някои страни се допускат до участие и чуждестранни стопански организации, представлявани от местни фирми структури.

3.2. Международни търгове - допускат се всички икономически субекти закупили тръжни документи, без значение на националната им принадлежност.

За да добием по - пълна представа за основните етапи на тръжната процедура, ще разгледаме двустепенен търг за възлагане на доставка на комплектен обект.

I<sup>ва</sup> етап - Предварителна квалификация /pre-qualification/. Този етап е еднакъв за двустепенния и тристепенния търг.

1. Публикуване на покана за предстояща предварителна квалификация. Публикуването на поканата да става не по - късно от 15 дни от датата на провеждане на предварителния избор в ДВ., в бюлетина за обществените поръчки, и един местен или национален ежедневник. Препоръчва се поканата да съдържа следните две групи елементи:

а) Основни елементи: наименование на документа-където изрично да се посочи, че поканата е за предварителна квалификация; реквизитите на поръчителя, дефиниция на обекта, местоположение, техническо описание, предмет на договора изисквания относно дейностите и доставките, желателен срок за приключване на работата, срок за сключване на договора, срок, място и начин за получаване на въпросниците за предварителна квалификация, дата и място за предаване на попълнените въпросници и изискванията относно попълването им.

б) Допълнителни елементи: изискванията относно националната принадлежност на кандидата, методи и критерии за оценка и класация на офертите, изисквания за вида и размера на гаранциите и други.



2. Разработване и предоставяне на въпросници за участие в предварителна квалификация. Препоръчително съдържание на въпросниците: описание на фирмата, заверен баланс на фирмата, банкови гаранции, информация за ръководния персонал, източниците и произхода на материалите и оборудването, информация за съпоставимите обекти изпълнени от фирмата през последните пет години, информация за неизпълнени задължения по договори, вид и стойност на застрахователното покритие на фирмата, име и адрес на гарантите по предишни договори, допълнителни дейности на фирмата, всяка допълнителна информация, която е значима за настоящия проект, отзиви от бивши и настоящи клиенти на фирмата по подобни и/или различни проекти.

Задължителни документи определени в ЗОП за допускане до участие в предварителен избор: документи за регистрация на кандидата, доказателства за търговска репутация, копие от годишния баланс и отчет за приходите и разходите за предходната година, доказателства за техническите възможности за изпълнение на поръчката, удостоверение, че кандидата не е обявен в несъстоятелност, не е осъден за банкрут, не е в ликвидация и няма задължения към държавата и осигурителните фондове, декларация, че кандидата не е лишен от правото да упражнява търговска дейност, не е осъден с влязла в сила присъда, против собствеността или стопанството, освен ако не е реабилитиран. Когато кандидата е обединение на самостоятелни юридически или физически лица, упоменатите документи се представят поотделно за всяко лице, член на обединението.

Селекция на фирмите, които се допускат до участие в търга.

Попълнените оферти се получават в запечатани пликове, които се шифрират и регистрират в дневник или регистър. Организатора на търга назначава тържна комисия. Според ЗОП тържната комисия се назначава от възложителя едва след пристигане на първите документите за участие в предварителния избор. Състава ѝ е минимум от трима експерти, единият от които задължително е юрист, а другите двама специалисти в области свързани със спецификата на търга.

На основата на предварително определени критерии, комисията класира участниците в низходящ ред, в т.н. селекционен списък, минималния брой на участниците в открити процедури е трима кандидати. Класираните участници в селекционния списък се уведомяват, посочва се и срока в които те трябва да потвърдят участието си, обикновено това е 7 дневен срок от датата на получаване на съобщението. Не потвърденото участие е равно-

силно на отказ, при които бройката се попълва от следващите в селекционния списък, едва след това се уведомяват отпадналите от класиране фирми. ЗОП изисква решението на организатора за избраните фирми да се изпрати в регистъра за обществените поръчки в срок от 7 работни дни, от датата на която е взето.

II<sup>ра</sup> етап - подготовка и провеждане на същинския търг:

Разработване на тържната документация. Пакетът тържни документи се състои от следните основни елементи:

А) Покана за участие, вече изяснихме съдържанието на този документ.

Б) Изисквания към оферентите се представят във вид на инструкция, която съдържа конкретни указания за: вида и комплектността на документите за участие в търга и вида на тържната оферта, \*Алтернативна тържна оферта, това по същество е втора оферта, която е разработена по различен от указания в поканата начин и представя качествено различно, но и много по - добро техническо или търговско решение на задачата. \*Частична тържна оферта, за отделна обособена част от обекта на търга; \*Начин на представяне на офертната цена, каква формула на цената следва да се използва: глобална сума (lump sum), по действителни разходи (cost plus fixed) и по единична цена (unit pricing); цената бива твърда или променяща се; -сроковете за получаване на допълнителна информация; -сроковете и начините за изменение на тържната оферта; -всички формални изисквания за изработване и депозиране на офертата, като език, техническо оформление, подвързване и други; -ключовите дати от тържната процедура, които са за: представяне на офертата, отваряне на офертата и обявяване на резултатите; -организация и изпълнение на обекта, подизпълнители и под доставчици; -списък на изискванията на оферента към организатора на търга; -права на организатора на търга;

В) Образец на тържната оферта, чрез него се постига унифицираност на всички оферти, гарантира се по - лесна и бърза обработка на данните;

Г) Проект на договора, чрез него оферентите получават ясна представа за задълженията и правата си по бъдещата сделка;

Д) Гаранции: \*За добросъвестно участие - от 1 до 7 %, предоставя се от всички оференти, връща се на онези, които не са спечели, а на спечелилия се трансформира в \*Гаранция за добро изпълнение, достига до 15 - 20 %, връща след изпълнение на поръчката.

2. Разработване на тържната оферта, от специално подбран работен екип.



3. Представянето на тръжната оферта, в рамките на упоменатия срок в поканата.

4. Отваряне на тръжните оферти, съществуват три разновидности на тази процедура:

а) Открито отваряне – право да присъстват имат всички желаещи. б) Отваряне с ограничено присъствие - присъства само тръжната комисия и представители на оферентите. в) Закрито (частно) отваряне - присъства само тръжната комисия.

Пликовете се отварят по реда на тяхното депозирание, съставя се протокол с името на оферента, изричен текст че офертата се приема, защото отговаря на формалните изисквания или пък не се приема, упоменава се причината, общата офертната цена, наличието на алтернативна оферта. Страницата на която е записана общата цена се парафира от тръжната комисия.

5. Анализ и оценка на тръжните оферти. Извършва се от тръжната комисия и се състои от три основни етапа:

1 етап - предварителен преглед за установяване на не/съответствието с формалните изисквания на търга;

2 етап - детайлна оценка на офертите;

3 етап - преговори с оферентите, представили най - добрите оферти.

Тръжната процедура приключва с крайно класиране на оферентите и определяне на спечелилия. Оформя се протокол, които се подписва от всички членове на комисията, записват се и специални мнения на членовете на комисията ако има такива.

#### \* Аукцион

Аукционът е организирана публична продажба на стоки на купувач, които е предложил най-висока цена в условията на пряка конкуренция с други потенциални купувачи.

Стоките, които се търгуват на аукцион са уникални и взаимно незаменяеми, класифицират се в три групи както следва:

А) Индивидуално определени продукти

Б) Недвижимо имущество в това число земя и сгради

В) Права за ползване на поземлени участъци и друго имущество

Аукциона се организира от крупни производители и/или търговци на аукционни стоки с цел привличане на голям брой потенциални купувачи, стимулиране на пряка конкуренция между тях и на тази основа постигане на голям обем продажби при максимално висока цена. Потенциалните участници са привлечени от възможността за незабавна покупка на стоки с високо качество. Аукциона има юридическа самостоятелност, обособено имущество, организационна структура и вътрешни правила, по които осъществява своята дейност. Обикновено

аукционите са дружества с ограничена отговорност или акционерни дружества.

Реализация на аукционната процедура, преминава през три основни етапа:

I. Подготовка на аукциона-това е фазата в която технически се подготвя провеждането на аукционна (зала, складови помещения, да се осигури постоянна връзка с експерти и лаборатории, които могат да извършат проверка на качеството по искане на потенциалните купувачи и т.н.)

II. Същинското провеждане на аукциона има шест подетапа:

2.1. Изпращане на покани до потенциалните продавачи за предлагане на стоките, които да бъдат продадени на аукцион. В поканата, са описани основните параметри на които трябва да отговаря съответната стока (качество, начин на доказването му, количество, произход и др.), както и детайлите около самото провеждане на аукциона (дата, начало, край и т.н.). по правило аукциона работи с постоянни продавачи и в поканата се конкретизират само формалните изисквания, свързани със сроковете за извършване на съответните дейности.

2.2. Публикуване и/или изпращане на покана за участие в предстоящия аукцион.

2.3. Получаване на стоката и подреждането ѝ в склада.

2.4. Съставяне на каталог на стоките, които ще се продават на аукционния търг. Каталогът съдържа данни за стоката, снимка и текст, описващ нейните най-важни характеристики, като се оставя и бяло поле в което купувачите да си водят бележки при огледа.

2.5. Преглед на стоките, които ще участват в аукционния търг.

2.6. Провеждане на аукционния търг. Всеки аукцион се ръководи от длъжностно лице на аукциона наречено уакционист. Той представя стоки според реда в които те са изложени в каталога или в списъка на стоките. Съобщава началната цена определена от собственика, както и стъпката за наддаване на цената, която е сума, кратна на минималната сума за наддаване, наричана "бид" която е предварително определена. Наддаването на цена бива: Явно наддаване и Тайно наддаване.

III. Изпълнение на аукционната сделка. На аукционите се сключват сделки за продажба, които се оформят съответно и с договор за продажба, които е стандартизиран екземпляр, в които се записват имената на продавача и купувача, наименованието на стоката, найния аукционен номер и цената, условието за качеството се разбира като прегледано-одобрено. В случаи че на аукциона се предлагат права за ползване на земя и съоръжения, сделките се оформят с подходящи договори, например



концесионни съглашения, договори за наем и др.

#### \* Конкурс

Конкурса е публична процедура за приватизация на държавно или общинско имущество. Конкурсната процедура е един от възможните начини за приватизиране на държавна и общинска собственост. Основната цел на този процес е да преразпредели по един по-справедлив начин общественото богатство, като позволи на различни по структура, големина и състав стопански единици да се сдобият с първоначални активи, част от общественото богатство. Накратко казано приватизацията е процес на раздържавяване на собствеността. Като всеки сложен икономически процес, така и приватизацията си има своя специфика и особености.

Обект на конкурсна процедура най-често са следните три групи активи: - дялове и акции собственост на държавата и общините; - държавни и общински предприятия, юридически лица непреобразувани в търговски дружества; - обособени части от търговски дружества с държавно или общинско имущество, както и незавършено строителство. Целта на конкурса е привличане на инвеститорски интерес към държавни или общински обекти. Конкурсна процедура се обявява когато утълноощен държавен орган вземе решение за приватизация на даден обект.

#### I. Подготвителна (административна) фаза:

Вземането на решението от съответния държавен орган е само първата стъпка от подготовка за стартирането на приватизация на обект чрез конкурс.

Паралелно с вземането на решение за приватизация, гореспоменатите държавни органи са длъжни паралелно да извършат и следните задължителни три стъпки:

А) Да се направи публично достояние решението за приватизация чрез публично оповестен конкурс-да бъде публикувано задължително в Държавен вестник и най-малко в два централни ежедневника.

Б) Изборът и назначаването на конкурсната комисия е задължение на органът взел решение за приватизация. Комисията се състои най-малко от трима членове и задължително един от тях е правоспособен юрист, комисията може да включва и експерти в съответната област. Паралелно с конкурсната комисия от Министерски съвет може да бъде назначена и работна група, членовете на която могат да участват в заседанията на конкурсната комисия.

В) Конкурсната документация се утвърждава от органа по приватизацията. Конкурсната документация съдържа следните основни реквизити:

Правила за провеждане на предварителния етап на конкурса, както и условията за допускане до заключителната му част.

2. Информационен меморандум, условията и реда за неговото предоставяне.

3. Други необходими документи, по преценка на органа по приватизацията.

II. Процедура по провеждане на публично оповестен конкурс се състои от два основни етапа като следва:

#### 2.1. Предварителен етап на конкурса:

А) Органът по приватизация издава сертификат за регистрация на всички закупили тръжни книжа или покрили условията за получаване на информационен меморандум.

Б) Депозиране на предварителните оферти става в срока определен в конкурсната документация в непрозрачен плик на които е написано пълното наименование на обекта предмет на приватизация, както и адресът и името (фирмата) на подателя. Удължаване на срока се допуска и в случаи че постъпи мотивирано писмо за удължаване на срока от потенциален участник в конкурсната процедура или не са подадени достатъчно оферти.

В) Подадените предварителни оферти се вписват в специален регистър съдържащ: входящ номер, дата и час на постъпване.

Г) Отварянето на предварителните оферти става най-късно на следващия работен ден след изтичане на срока за депозирането им.

Д) Конкурсната комисия разглежда и класифицира офертите, според определените критерии.

Е) Органът по приватизацията класира участниците, определя кои от тях се допускат до участие във финалния етап на конкурса, като има три дневен срок за да ги уведоми.

#### 2.2. Заключителен етап на конкурса

А) Конкурсната комисия, изготвя правилата за провеждане на заключителния етап на конкурса.

Б) Органа по приватизацията издава сертификат за участие, на участниците представили изрядна документация и внесли в срок определения депозит за участие. Всички кандидати допуснати до участие се уведомяват писмено.

В) Офертите се представят в запечатани непрозрачни пликове, върху които се отбелязани пълното наименование на обекта на приватизация, наименованието и адреса на подателя. Постъпилите оферти се завеждат в специален регистър с входящ номер, дата и час на постъпване, като допълнение на офертите не се допускат. Ако след отваряне на офертите конкурсната комисия открие поправими нередности, тя дава срок за отстраняването им на кандидатите.



Г) Конкурсната комисия класира изрядните оферти и изготвя мотивиран доклад до органа по приватизация, съдържащ предложение за класация.

Д) Органът по приватизация излиза с решение за спечелилия конкурса, уведомяват се всички участници и им се връща внесения депозит, а на спечелилия се задържа и приспада от цената. С решението за определяне на участник, спечелил конкурса, задължително се определя и срок за сключване на приватизационен договор.

2.3. Сключване на договор за приватизация. Органът по приватизация определя срок за сключване на договора, в които се предвижда и време за провеждане на преговори между конкурсната комисия и участника, спечелил конкурса, по време на които се уточняват клаузите на договора.

А) Ако в определения срок не се сключи договор, комисията поканва класирания на второ място, ако се окаже че неговата оферта е незадоволителна то конкурсната комисия има правомощията да прекрати конкурса.

Б) Когато договора подлежи на одобряване от Надзорния съвет на Агенцията за приватизация и/или Министерския съвет, и/или Народното събрание, срокът за сключване на договор за приватизация спира да тече от датата на двустранното парафиране на проекта на договора и започва отново да тече след получаване на одобрението от датата, на която избраният купувач е уведомен писмено за това.

Особен интерес представляват откритите процедури на договаряне, тъй като те за първи път получават официално обществено признание в нашата практика в качеството си на открита процедура, чрез нормативната си уредба в Закона за изменение и допълнение на Закона за обществените поръчки, обнародван в края на м. април т.г.<sup>8</sup> За съжаление в стария Закон за обществените поръчки, действал от лятото на 1999 г. и в измененията му през 2000 г. до приемането на тазгодишните съдържателни промени, борсовата сделка не фигурираше като открита процедура.<sup>9</sup> Това налага отново да посочим характерните особености и специфичните предимствата на борсовата сделка в качеството ѝ на най-откритата процедура на търговско договаряне, позната на човечеството.

Борсовата сделка е публична двустранна търговска сделка с борсови стоки, която се сключва

само на открития, високоорганизиран, силноконцентриран и бързоликвиден борсов пазар. По принцип борсовите пазари са силно демократизирани по своя характер и представляват глобален пазар за всички видове бизнес, в т. ч. и за дребния, предлагайки му специфични механизми за застраховане срещу непредвидимите промени в пазарната ценова конюнктура.<sup>10</sup> Без да се спираме подробно на многократно популяризираните предимства и възможности на борсовата търговия, както и на различните начини на участие в нея<sup>11</sup>, още веднъж ще изтъкнем накратко най-съществените характерни особености на борсата в качеството ѝ на публичен пазар, без да ги коментираме:

- всеобщата достъпност за всички пазарни субекти, желаещи да я използват;

- гарантираната им равнопоставеност в процеса на търгуването;

- пълната прозрачност на специфичните процедури по офертирането, сключването и финализацията на борсовата сделка;

- високата степен на финансово осигуряване не само на сключването на борсовите сделки, но и на тяхното изпълнение;

- бързото разрешаване на споровете по борсовите сделки, реализирано от "собствения" съд на борсата - законоворегламентирания Борсов арбитраж;

- напълно безплатното офертиране от страна на участника в борсовата търговия, както и максимално бързото и широко оповестяване на направеното търгово предложение от негова страна, в т.ч. във в. "Пари", в интернет-страницата на борсата и чрез нейната собствена Bulletin Board System в регионалните ѝ центрове в страната. Тези операции са за сметка на борсата и клиентите ѝ не дължат нищо до момента на сключването на борсовата сделка;

- високопрофесионално и резултативно борсово посредничество от страна на брокера, свободно избран от клиента на минимална цена. Брокерските комисиони са от порядъка на 2% от стойността на сделката;

- минимални разходи за използване на борсовите системи (информационна, комуникационна, регистрационна, клирингова, арбитражна и т.н.) по време на сключване на борсовите сделки. Дължимата борсова такса за сключена на борсата сдел-

8 Вж. Държавен вестник бр.43 от 26.04.2002 г., с.1-8.

9 Дв бр.56/1999 г., изм. в бр. 92 и 97 от 2000 г.

10 Вж. по-подробно по този въпрос Елазаров С. Съвременните стокови борси са глобален пазар за малкия и среден бизнес.: в "Проблеми на кооперациите, малкия и среден бизнес"(Международна научно-практическа конференция).-С., Университетско изд.во "Стопанство", 2001 г., с 96 - 103.

11 Вж. например по този въпрос Елазаров С. Софийска стокова борса - предимства и възможности.- в сп."Земеделие плюс", бр.12 от 2001 г., с. 23 - 24.

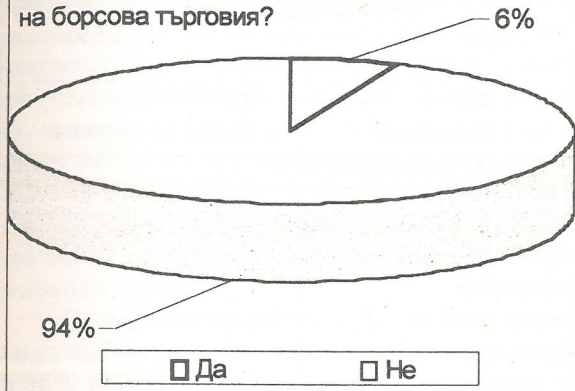


ка е от 0.15% до 0.25% от стойността на борсовата сделка.

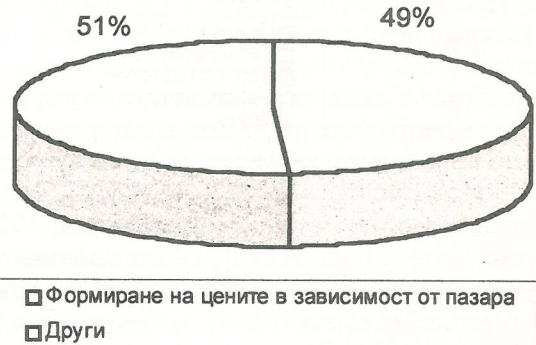
В подкрепа на прилагането на откритите процедури в търговията с дървесина и продукти от нея,

прилагаме две социологически анкети, първата проведена през 1992 г и втората от 1999 г., резултатите от двете анкети ще покажем, чрез следващите няколко диаграми:

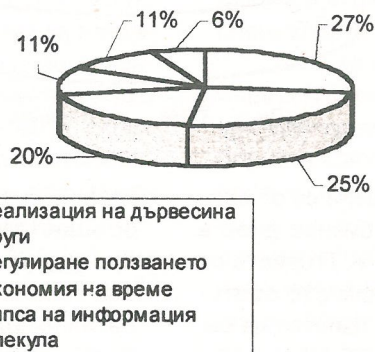
Въпрос №1: Смятате ли, че дървесината трябва да стане обект на борсова търговия?



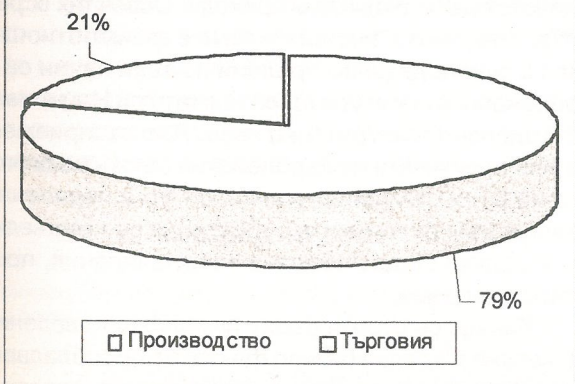
Въпрос №2: Какви според вас ще са предимствата на тази борса?



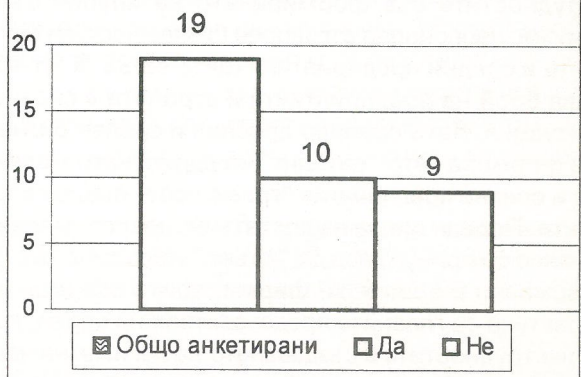
Въпрос №3: Кой по-важни проблеми пред ГС ще реши борсата за дървесина?



Въпрос №1: Моля посочете предмета на дейност на вашата фирма:

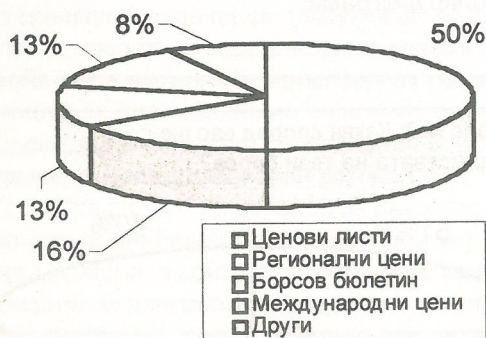


Въпрос №2: Знаете ли за съществуването на ССБ-АД?

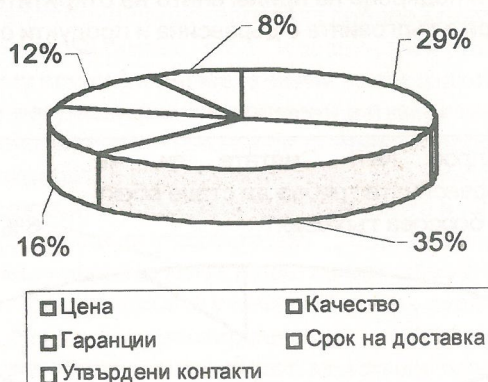




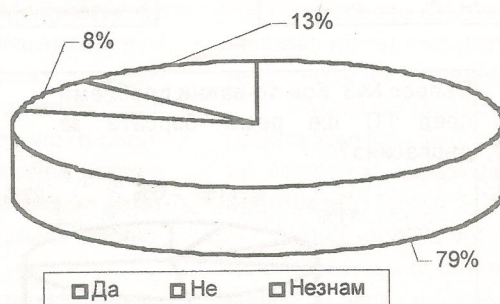
Въпрос №3: Каква ценова информация използвате при покупката на дървесина?



Въпрос №4: Кое е основното, което определя избора Ви на доставчик?



Въпрос №5: Има ли нужда от създаването на специализиран борсов кръг за търговия на дървесина, в България?



Откритите процедури на търгуване са от особена важност за малкия и среден бизнес днес в България поради три главни причини. Първата от тях произтича непосредствено от тежкото състояние на националната икономика, изпитваща сериозни трудности и от продължаващата стагнация на вътрешния пазар. Проблемите се задълбочават и от увеличаващия се външнотърговски дефицит, поради невъзможността на България да си възвърне загубените позиции на международния пазар. Трудностите във формирането на крупен български, национално отговорен бизнес поставя малките и средни предприятия, които са 98 % от общия брой на предприятията в страната в сложна ситуация. Като правило дребния и среден бизнес се формира като "сателит" на едрия, като малките и средни предприятия "гравитират" около големите. Поради липса на достатъчно такива, малкия бизнес се принуждава да "кръжи" предимно около държавни и общински фирми, които все още на практика са главните представители на едрия, поради трудностите в създаването на легитимни частни такива. Но икономическите взаимоотношения на фирмите с държавно и общинско участие в сфе-

рата на бизнеса са регламентирани законово да се осъществяват преимуществено чрез откритите процедури на търгуване. Тази материя е уредена със Закона за обществените поръчки, който императивно задължава, не само органите на централната и местна власт, бюджетните предприятия и фирмите с държавно и общинско участие, но и онези стопански и нестопански организации, които се разпореждат със средства на държавния и общинските бюджети, извънбюджетни сметки и фондове и преотстъпени бюджетни приходи. Освен тях всред субектите, чиито икономическите взаимоотношения са законодателно уредени по този начин са и Националният осигурителен институт и Националната здравноосигурителна каса. Ако възприемем изцяло практиката на Европейския съюз - нещо което не буди съмнения у никого - то в недалечно бъдеще към посочените субекти ще се присъединят и всички общественнозначими начинания, проекти и програми.

Как ще се отрази върху пазарното поведение на малкия и среден бизнес факта, че преобладаващата част от възлаганията на поръчки и търговските договаряния с посочените главни субекти на ос-



новните икономически взаимоотношения в страната ще се осъществяват посредством откритите процедури на търгуване? Това означава, че в съвсем близко бъдеще малките и средни предприятия трябва детайлно да проучат откритите процедури на търгуване, регламентирани в този закон и да усвоят необходимите умения в практическото им използване.

Втората причина е свързана с изключително тревожната световна тенденция, от която България не прави изключение, към нарастване делът на сенчестия бизнес в националните икономики не само на развиващите се, но и на развитите демократични държави. Резултатите от редица изследвания недвусмислено показват, че сивата икономика бележи засилен ръст в страните от цял свят.<sup>12</sup> И преобладаващата част от пазарните субекти в "неформалната" икономика са представители на малкия и среден бизнес.

По официални данни делът на сивата икономика на България в brutния вътрешен продукт (БВП) е 36% за 2001 г.<sup>13</sup> А по неофициални данни повече от половината от този дял е за сметка на малките и средни предприятия у нас, които формират 35% от общия БВП на страната, но 60% от плащанията на които не минават изобщо през банките.<sup>14</sup> Едно от действителните средства за преодоляване на тази изключително негативна тенденция за развитието на демократичното общество е разширяването на обхвата на и увеличаване на участниците в откритите процедури на търгуване. Сделките, сключени вследствие на въпросните процедури задължително се регистрират (предвиден е и специален регистър само за обществените поръчки), оборотът не може да се скрие, не могат да не бъдат обложени с данъци, не е възможно "спестяване", т. е. неплащане на задължителните мита и такси и т.н. Всичко това трасира и един реален път за свиване в поносими размери на лошите последствия от една от неизлечимите, за съжаление, болести на съвременната демокрация - корупцията, която като ръжда разяжда нашата цивилизация.

Третата причина за активизиране използването на откритите процедури на търгуване от страна на малкия и среден бизнес е специфичната пазарна ниша на обществените поръчки. Става дума за един сепариран пазар с постоянно нарастващ капацитет, който открива нови възможности за раз-

витието на малкия и среден бизнес в страната. Дори през 2001 г., която беше най-лоша за този пазар, оборотът му надхвърли 1,4 млрд. лева. Обхватът на пазара на обществените поръчки ще нараства ускорено, като особено ще се интензифицира той след приемането ни в Европейския съюз, когато границите му ще се разширят неимоверно. Съгласно европейските директиви, трасиращи бъдещото национално законодателство, никоя страна няма право по никакъв начин да предпочита, или толерира националните си фирми при обявяването на открита процедура на търгуване. Вече действат и редица отворени международни програми, като например петата рамкова програма, в които може да се кандидатства за изпълнение на отделна дейност, респ. за участие в отделна задача дори от физически лица. По такъв начин откритите процедури осигуряват практически неограничени възможности всеки пазарен субект и, дори всеки индивид, да намери своето място под "слънцето на пазарната икономика". Още днес е налице тенденцията редица мощни чуждестранни фирми, кандидатстващи за спечелването на държавни поръчки в страни от нашия регион, да включват в офертите си отворени предложения до местни фирми за подизпълнители, или поддоставчици на местни суровини и материали, а в краен случай за набиране на конкретни специалисти и работници.

Всичко казано до тук показва, че в недалечно бъдеще откритите процедури на търгуване ще станат повседневна практика и реален гарант на свободната конкуренция, върху която се базира прогреса на съвременната цивилизация. Очевидно е, че сега в България много трудно ще се промени изведнъж поведението на пазарните субекти, и особено немислима изглежда тази задача поставена пред малкия и среден бизнес. Както учениците в България трудно възприемат матурите, както студентите в българските университети се съпротивляват на тестовите, както служителите не са съгласни с конкурсите, така и средните и особено малките предприятия проявяват определен негативизъм и нигилизъм по отношение на участието си в откритите процедури на търгуване. Затова е необходима сериозна разяснителна работа от всички органи на централната и местна власти в страната, методическо подпомагане от университети и научни институти, съдържателна помощ от страна на

12 Вж. например: Джанков С., Либерман И., Мухерджи Д. и Ненова Т. Предимства и недостатъци на сенчестата икономика.- Тема на броя в "Капитал", бр.17/27-30.04.2002 г., с. 27 - 30; Сивата икономика захапа белия свят.- в "§22" (седмичното издание на в."Банкеръ" за законност и власт), бр.17/27.04 - 4.05 2002г., ал. 8.

13 Пак там, с. 27.

14 Вж. Елазаров С. Същност и проблеми на организираните пазари.- сп."Управление и устойчиво развитие", изд.е на Лесотехническият университет, бр.1-2 от 2001 г., с. 10-15



неправителствени организации, непрекъснато обучение и консултантски услуги от професионални и съсловни асоциации, гилдии и задруги. Защото, в крайна сметка, това е пътят за създаване у нас на цивилизована индустриално развитите пазарна

икономика, така нужна за формирането на съвременното гражданско общество и неговата правова държава, а именно - изграждането на модерна пазарна инфраструктура и усъвършенстване на законовата рамка на бизнеса.

## OPEN PROCEDURES OF TRADING AND SMALL BUSINESS

Simeon Elazarov, Vanja Hadjieva  
University of Forestry – Sofia, Bulgaria

### SUMMARY

The permanent improvement of the trading procedures and technics of trading is an objective process in business's development. A special place in this process belongs to the improvement of open procedures of trading. Their implementation is increasing since they become legally established practice in trade relations between the State and other subjects in the economic relationships in modern civil society.

The character and the scope of the most implemented open procedures of trading in market economy are described in the report. Their role and advantages especially for the small business are underlined as well.